

FAI CRESCERE LA TUA OFFICINA



LA MOLLA DELL'OFFICINA



***FAI SCATTARE LA TUA
ATTIVITÀ E PORTALA
AD UN LIVELLO SUCCESSIVO***

Redazione SOS AUTOMOTIVE

www.sosautomotive.it

SOS AUTOMOTIVE vuole presentarti lo schema più richiesto dai propri convenzionati, che ha permesso loro di soddisfare pienamente i propri clienti, aumentando nettamente i loro guadagni.

SCOPRI FINALMENTE

LA MOLLA DECISIVA

**PER FAR SCATTARE
LA TUA OFFICINA**



Caro autoriparatore,

se ti sei ritrovato qui a leggere questo contenuto è perché stai cercando anche tu qualcosa che faccia scattare definitivamente i guadagni all'interno della tua officina. Sei un imprenditore, e come tale il tuo desiderio maggiore è quello di vedere la tua attività spiccare sempre più il volo.

Questo perché la tua situazione attuale non è poi così brutta. Hai i tuoi lavori standard, clienti che arrivano e ti portano la vettura a riparare, ma sai bene che non dovresti accontentarti. Hai il dovere di voler guadagnare di più.

MA DOVE POTRESTI TROVARE NUOVI CLIENTI?

Oggi le difficoltà delle nuove immatricolazioni e l'aumento di costi delle vetture usate, stanno costringendo gli italiani a mantenere per più tempo del previsto la loro vecchia auto.

Si può tranquillamente dire che la vita media di un'auto di famiglia è raddoppiata... e ci troviamo le strade invase da un parco circolante sempre più vecchio e bisognoso di manutenzione.

Ci vorrebbe allora una **MOLLA che ti permetta di fare quello scatto in più rispetto alla concorrenza** ed andare a prendere questi potenziali clienti che avranno presto bisogno di una riparazione!

Questa **MOLLA** esiste, ma prima di rivelartela devo sapere se sei disposto a fare un cambio di mentalità.

Anche in officina le esigenze dei clienti sono cambiate.

Non è un mistero che gli italiani siano ormai auto-dipendenti.

Nessuno vuole rinunciare ad avere una vettura, nemmeno per poche ore. Se finora non offrivi il servizio di auto sostitutive nella tua officina vista la natura più breve degli interventi, stai già perdendo una grossa opportunità.

In un mondo frenetico e caotico come quello attuale, nessuno può permettersi di restare fermo ad aspettare. Le abitudini dei clienti sono cambiate e devi imparare ad intercettarle.

Nelle prossime pagine ti spiegherò perché **l'auto sostitutiva è indispensabile per i tuoi clienti e perché è il primo passo per arrivare alla molla che ti farà cambiare in meglio il tuo modo di lavorare aumentando i tuoi clienti** e i tuoi guadagni.





1) L'AUTO SOSTITUTIVA: LA DIFFERENZA TRA NON AVERLA, AVERLA PRIVATA O A NOLEGGIO LUNGO TERMINE

È vero, in officina gli interventi sono molto brevi e rapidi: è convinzione comune che l'auto sostitutiva sia un servizio più utile in carrozzeria dove invece i lavori sono più lunghi. In officina le auto sostano uno, al massimo tre giorni, quindi i meccanici hanno sviluppato un pensiero deciso e netto: quello secondo il quale **l'auto sostitutiva non serve**.

Questa convinzione è supportata sicuramente dalla loro esperienza, che li ha portati negli anni a trovare delle scuse o delle soluzioni temporanee per rimandare il problema:

- Al cliente non serve;
- Si arrangia;
- Lo riaccompagno;
- La noleggio da qualcuno quando mi viene chiesta.

Queste quattro situazioni rischiano di farti perdere il cliente, ma anche di perdere tempo:

- **Pensare che al cliente non serva:** significa non considerare le sue necessità e le sue esigenze;
- **Farlo "arrangiare" lavandotene le mani:** vuol dire offrire un servizio non all'altezza del tuo lavoro e del tuo nome dando una brutta immagine di te;
- **Riaccompagnare il cliente a casa:** ti costerebbe un'enorme perdita di tempo e risorse, già ridotte;
- **Noleggiarla da qualcun altro:** oltre a farti perdere del tempo prezioso potrebbe costarti di più, oppure il noleggiatore potrebbe richiedere la carta di credito con gli estremi del tuo cliente: insomma, diventerebbe un disservizio.

I TUOI CLIENTI LA VOGLIONO, SEI TU CHE NON GLIELA OFFRI!

Abbiamo visto, quindi, che non offrire un'auto sostitutiva nella tua officina sia a tutti gli effetti un disservizio che non ti fa guadagnare clienti, ma te li fa perdere.

Se poi sei anche convinto che il cliente non te la chieda, è soltanto perché non stai facendo troppa attenzione a quello che accade nella tua officina.

Se oggi, quando ti portano una vettura a riparare, nessuno ti chiede di avere un'auto sostitutiva in cambio, è perché **sanno CHE NON LA OFFRI.**

In questo modo, rischi di farti un "brutto nome" che le persone assoceranno alla tua attività.

Si tratta, però, di un limite che ti stai mettendo da solo. In poche parole, sei tu che stai frenando la tua azienda.

Purtroppo, ti stai accontentando della tua situazione e dei tuoi clienti attuali.

Voglio chiarire una cosa: non è interamente colpa tua. Sei il proprietario di un'officina e, come tale, hai tantissime responsabilità e cose a cui pensare: riparazioni, pezzi di ricambio, gestire i dipendenti e gli ordini e chi più ne ha, più ne metta...

Forse però, è arrivato il momento di fermarsi e ragionare su come poter organizzare la tua officina in maniera diversa, così da non sprecare tutte le possibilità che ti potrebbe mettere a disposizione e metterla davvero in moto...

LA SCELTA SBAGLIATA: L'AUTO PRIVATA.

Arrivato a questo punto avrai sicuramente capito l'importanza di inserire il servizio di auto sostitutiva in officina. Tuttavia, devi fare attenzione: esistono anche modi sbagliati e rischiosi per farlo.

Molti meccanici, dopo aver fatto il primo step e aver capito quanto oggi sia indispensabile avere questo servizio, hanno però scelto la strada sbagliata per farlo, ovvero utilizzando un'auto privata.

Molto spesso viene intestata a nome dell'azienda o del titolare e presenta molte problematiche.





Fra tutti, i rischi penali, civili ed economici: infatti, un'auto privata non è adatta al noleggio e non ha le coperture assicurative necessarie. Per questo finisce con il cacciare spesso nei guai gli autoriparatori che la usano.

Secondo l'articolo 2054 del Codice Civile, in caso di incidenti o reati, il proprietario sarà ritenuto responsabile in solido con il conducente!

**HA SENSO RISCHIARE
COSÌ TANTO?**

Spesso la scelta di una vettura di proprietà da utilizzare come auto sostitutiva per i clienti, deriva dalla convinzione di spendere il meno possibile per offrire questo servizio.

In realtà non è così, anzi, potresti ritrovarti a pagare eventuali multe che ti arrivano per colpa di un tuo cliente. A fine anno, eventuali danni o multe, peseranno molto sul tuo bilancio!

Alla luce di questo, l'auto di proprietà, oltre ad esporti a rischi legali e civili, non ti crea quel guadagno di cui avresti bisogno.

(Consulta il nostro approfondimento **"L'auto sostitutiva fa schifo... se è di proprietà"** per avere una panoramica migliore su questo argomento).

**C'è solo un modo corretto
per offrire il servizio di auto
sostitutive nella tua officina...**



L'UNICA SCELTA CORRETTA: IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Eccoci arrivati: oggi l'unica maniera corretta per iniziare ad offrire il servizio, è quella di farlo con un'auto a noleggio lungo termine di SOS Automotive. Un'auto adatta al noleggio, con tutte le coperture assicurative del caso che ti fanno stare tranquillo.

Questo perché l'auto sostitutiva, oggi, è una necessità sia per il cliente che per te: è l'unico investimento visibile. Sì, è importante inserire sempre nuove attrezzature in officina, ma il cliente potrebbe non accorgersene!

Un'auto sostitutiva a noleggio lungo termine è il modo con cui dici al cliente *"Voglio prendermi cura di te"*. **Dimostrerai di pensare a lui e al suo bisogno di svolgere gli impegni quotidiani, nonostante la sua vettura sia in panne!**

Sarà proprio la soddisfazione del cliente a dare il via a quella molla di cui ti parlavo.

Sei vicinissimo a scoprirla, se non commetterai l'errore che ormai fanno in troppi...

Non farti spaventare dal "costo" di un'auto a noleggio lungo termine (consulta a questo proposito il nostro inserto **"COMPARAZIONE"** per avere un quadro completo riguardo i costi di un'auto privata e una a Noleggio lungo termine).

2) SCOPRI COME RIPAGARTI L'AUTO!

Se oggi hai paura di inserire un'auto sostitutiva a noleggio lungo termine nella tua officina è perché, probabilmente, sei spaventato dal costo del canone mensile.

Questo limite deriva da molti fattori e si basa su un pensiero ed una mentalità ormai "vecchi", ma alla base c'è sicuramente la **paura di non riuscire a ripagarsi l'auto.**

Potresti anche pensare di ripagartela solo con il margine delle riparazioni, ma con il rischio di guadagni risicati, continuerai a percepire l'auto come una spesa in più, piuttosto che un'opportunità.

Facciamo, ad esempio, il paragone con la carrozzeria: **molti meccanici dicono che non conviene inserire un'auto sostitutiva in officina perché**

nessuno la pagherebbe, mentre in carrozzeria sono le assicurazioni a ripagarla grazie al recupero del fermo tecnico.

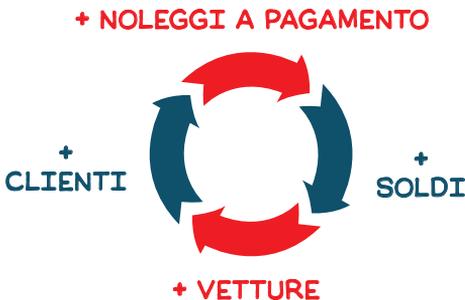
Ma se il fermo tecnico è il booster di ogni carrozzeria, anche in officina c'è la **molla nascosta finale per potenziarti e guadagnare con la tua vettura!**

Ti sto parlando del **noleggìo a pagamento** della tua auto sostitutiva!

Riuscire a ripagarsi l'auto e il servizio è, infatti, l'unico modo per dare il via alla tua spirale di guadagni! Questo perché grazie al noleggìo a pagamento, oltre a ripagarti le auto, potrai inserirne sempre di più, così da accontentare sempre più clienti ed aumentare ancora i tuoi guadagni!

Potrai finalmente beneficiare di quella che mi piace chiamare **"LA RUOTA DEL NOLEGGIO"**:

- + **NOLEGGI A PAGAMENTO** ti porteranno
- + **SOLDI** da poter investire in
- + **AUTO** per accontentare
- + **CLIENTI**



Si tratta di un vero e proprio **INVESTIMENTO** sul futuro della tua officina, **una molla a spirale dalle potenzialità infinite!**

Per far sì che funzioni, però, alla base deve esserci un tuo cambio di mentalità... Un cambio che i tuoi clienti hanno già fatto, ma che tu, *forse, hai ancora paura di fare.*

Tanto per cominciare, è fondamentale che tu smetta di pensare che i tuoi clienti non te la vogliono pagare...

DAVVERO IL CLIENTE NON VUOLE PAGARTI L'AUTO?

Per te diventa necessario, a questo punto, iniziare a chiedere ai tuoi clienti i soldi del noleggìo dell'auto sostitutiva.

Questo, però, è un blocco sul quale molti meccanici si fermano:

la convinzione che il cliente non voglia pagare l'auto e la conseguente paura di perderlo se gli si chiedono dei soldi. Ma è davvero così?

Se credi che il cliente non te la voglia pagare stai sbagliando: **volergliela dare gratis è, infatti, una tua scelta**, quasi un fattore che ti sei autoimposto.



Da un lato però, ti capisco: non è semplice cambiare in corsa metodo lavorativo e stravolgere di punto in bianco le abitudini che hai maturato fino ad ora.

Ma voglio farti fare una riflessione:

Se il cliente ha già fatto questo cambio di mentalità e, negli ultimi anni, ha cambiato radicalmente le sue abitudini, *perché tu hai paura di farlo?*

Pensa, infatti, a quanto spendono le persone solo per avere un po' di comodità in più grazie a determinati servizi...

Quante persone hanno attivi sul proprio conto dei pagamenti per i servizi streaming?

Tanti pagano Netflix, Prime Video, Disney+, soltanto per la comodità di poter vedere dei film tranquillamente seduti sul proprio divano.

Oppure pensa a chi effettua un ordine su Amazon e, pagando qualche extra, sceglie il servizio di consegna PRIME per ricevere al più presto il suo pacco a casa.

O ancora, a quelle persone che oggi ordinano il cibo da app come Glovo, Deliveroo, o Just Eat: pur di ricevere il loro ordine comodamente a casa, e non rinunciare magari al loro ristorante preferito, pagano un extra per farselo consegnare direttamente a domicilio.

Sicuramente avrai già capito dove voglio arrivare:

Il punto di questi esempi è che **chiunque è disposto a pagare un extra in più pur di non rinunciare a qualcosa che reputa essenziale.**

E, per gli italiani, niente è più essenziale dell'auto con cui fanno gli spostamenti quotidiani.

Ora, non voglio certo dipingerti una prospettiva rose e fiori in cui saranno tutti contenti di pagare la tua auto sostitutiva: ci sarà sempre qualcuno che non vorrà farlo, ma devi ragionare su chi non può proprio farne a meno ed è disposto a pagarla.

Tra chi deve lasciare l'auto per un giorno, e chi invece solo per mezza giornata, hai infinite possibilità di ragionamento...

LE POTENZIALITÀ DELLA TARIFFA DI NOLEGGIO

Adesso non ti resta che decidere la tariffa con cui vuoi noleggiare la tua auto sostitutiva.

In officina i lavori sono rapidi, ma anche molto vari: in base alle tempistiche avrai, allora, molte possibilità per scegliere la tariffa più conveniente per la tua azienda.

Dare un giusto prezzo al noleggio della tua auto sostitutiva è fondamentale per iniziare a ripagarti il servizio e beneficiare dei vantaggi della RUOTA DEL NOLEGGIO.

Prendiamo, ad esempio, le tariffe che potresti applicare ad un'auto ferma da te per fare un tagliando di



un giorno: potresti offrire la tua auto sostitutiva ad un prezzo giornaliero di 20 euro.

Eccoti ora la potenzialità nascosta: anche con un solo noleggio al giorno, per 20 giorni, alla fine del mese avrai da un lato 20 persone soddisfatte di non essere rimaste a piedi, e dall'altro 400 euro che ti consentiranno di ripagarti abbondantemente il canone mensile dell'auto sostitutiva!

In aggiunta, potrai variare la tariffa in base alla durata delle riparazioni: potrai, ad esempio, abbassarla a 10euro nel caso di riparazioni più lunghe, o alzarla a 25/30 in caso di riparazioni più brevi.

Potrai, però, scegliere anche di impostare una tariffa fissa per tutti, oppure di variarla in base al costo dell'intervento.

Con un lavoro di 300 euro, ad esempio, potresti decidere di impostare una tariffa giornaliera di 25 euro, che potrebbe scendere a 15 euro nel caso di lavori superiori ai 400 euro.

Questo è per dirti che **SOS AUTOMOTIVE ti lascia il pieno controllo e libertà sulla scelta della tua tariffa!**

Devi però fare chiarezza ed impostare fin da subito una politica precisa sui prezzi, oltre a pensare ad eventuali eccezioni che potrebbero esserci.

Così sarai in grado di offrire un servizio trasparente, che soddisfi il cliente senza creare malumori e problematiche.

Questo perché noi di SOS Automotive abbiamo imparato che la trasparenza è fondamentale per fidelizzare il cliente. La tua spirale di guadagni parte proprio da qui...



Il tuo obiettivo deve essere quello di crescere e per farlo non potrai restare fermo accontentandoti di quei clienti che oggi ti portano l'auto a riparare.

Una vera crescita poggia le **sue basi sull'investimento**: hai, quindi, bisogno di servizi nuovi, di un'immagine nuova, di una cura verso il tuo cliente nuova!

"Coccolarlo" ti aiuterà sicuramente a fidelizzarlo e ad incentivare il passaparola che ti porterà più clienti.

E allora come potrai guadagnare il MASSIMO da questi nuovi clienti?

Iniziando a farti pagare la tua auto sostitutiva.

Con questa scelta potrai beneficiare del servizio più richiesto dei convenzionati SOS Automotive: **IL NOLEGGIO OPO 100%, che ti permette di incassare tutto l'importo del noleggio!**

Quindi, tutto parte da un tuo cambio di mentalità. Le potenzialità del servizio OPO 100% sono a tua disposizione solo se sarai in grado di sfruttarle nella maniera corretta all'interno della tua officina.

Per farlo, voglio darti un'ulteriore mano e spiegarti nel dettaglio il servizio, perché riguardo all'**OPO 100%** ci sono 2/3 cose che devi sapere....

3) ECCO LA TUA MOLLA: L'OPO 100%

Andiamo con ordine: ci tengo a sottolineare che questo è sì un modo per aumentare i tuoi guadagni, ma è soprattutto un modo per stare al passo con i tempi, con le esigenze dei clienti, ed essere competitivo sul mercato.

*"Tu guadagni in base
alla soddisfazione che porti
nella vita dei tuoi clienti"*

Non stai inventando un nuovo business, ma stai in primis pensando ad offrire un servizio adeguato all'interno della tua officina. Sarà questa "visione" e prospettiva nuova a dare il via alla tua nuova spirale di guadagni.

Questo perché le persone saranno più disposte a pagare se quello offerto è un servizio a cinque stelle!

Ma so bene che la paura di chiedere soldi ai tuoi clienti sia ancora dominante... Non si cancellano anni di metodo lavorativo leggendo due pagine.

Ne sono consapevole, perciò, prima di spiegarti nel dettaglio in cosa consiste il nostro servizio **OPO 100%**, voglio mostrarti come SOS Automotive vuole aiutarti a far pagare il noleggio ai tuoi clienti.





... Ma anche che si tratta di un servizio a pagamento.



**Richiedi il servizio
di AUTO SOSTITUTIVA**
e vivi la riparazione
della tua auto
SENZA STRESS!

L'IMPORTANZA DI COMUNICARE IL SERVIZIO

Come purtroppo sappiamo, il mondo delle officine è molto caotico, e spesso il meccanico è preso da così tanti impegni e scadenze che non ha il tempo di comunicare al cliente tutti i servizi di cui potrebbe godere nella sua officina.

SOS AUTOMOTIVE però, da sempre crede che la comunicazione sia un elemento prezioso nelle officine: per questo abbiamo realizzato un kit di tabelle che ti aiuteranno a far capire al tuo cliente che nella tua azienda è attivo un servizio di auto sostitutive che gli permetterà di vivere la riparazione senza stress...

Di questo kit fanno parte la tabella "LASCIA, PRENDI, RIPARTI" che comunica in maniera diretta ai tuoi clienti che nella tua officina è attivo un servizio di auto sostitutive...



NON RESTARE A PIEDI



- » **Lascia** la tua auto
- » **Prendi** l'**AUTO SOSTITUTIVA**
- » **Riparti** senza pensieri

... Ma soprattutto la **TABELLA DI NOLEGGIO A PAGAMENTO**: questa tabella è fondamentale nella tua comunicazione perché, esponendola con la tariffa di noleggio giornaliera ed i nostri loghi, il cliente percepirà di avere a che fare con un servizio esterno, che ha naturalmente un costo.

Se dovesse arrabbiarsi per il costo del noleggio...lo farà con noi! Tu sarai esente da **colpe e responsabilità** che, invece, **saranno scaricate su SOS AUTOMOTIVE**.

Ora hai tutti gli strumenti per comunicare correttamente con il cliente e quelli che ti servono per iniziare a caricare la MOLLA per la tua officina ed iniziare a guadagnare.

Ti manca solo un ultimo tassello da aggiungere...

COS'È L'OPO 100%

Il noleggio OPO 100% è il noleggio con fattura dove incassi il 100% di quello che stabilisci come importo giornaliero di noleggio con il tuo cliente per la tua vettura sostitutiva.

NOLEGGIO A PAGAMENTO

SOSAUTOMOTIVE

**NOLEGGIO
AUTO SOSTITUTIVA**

VEETURE DI **CATEGORIA A** TARIFFA GIORNALIERA:
€ 25,00 + IVA



NOLEGGIO A PAGAMENTO

SOSAUTOMOTIVE

**NOLEGGIO
AUTO SOSTITUTIVA**

VEETURE DI **CATEGORIA B** TARIFFA GIORNALIERA:
€ 30,00 + IVA



NOLEGGIO A PAGAMENTO

SOSAUTOMOTIVE

**NOLEGGIO
AUTO SOSTITUTIVA**

VEETURE DI **CATEGORIA C** TARIFFA GIORNALIERA:
€ 35,00 + IVA



A fronte di un canone mensile, potrai utilizzare la nostra modulistica di noleggio e beneficiare di quella che chiamiamo:

“LA TRIANGOLAZIONE”

Sarai autorizzato da un regolare contratto di collaborazione ad **incassare a nome e per conto nostro** ed **incassare il 100% dell'importo del noleggio**.

- Tu incassi come vuoi l'importo dal tuo cliente, rilasciandogli una pre-fattura;
- Poi emetti una fattura di provvigioni a SOS Automotive;
- SOS Automotive emetterà la fattura di noleggio al tuo cliente.

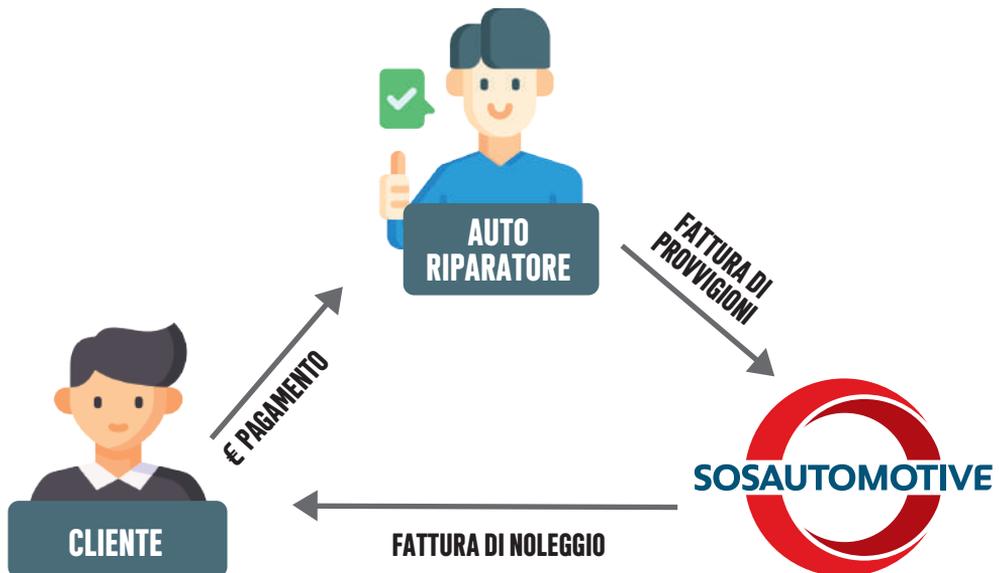
Noleggio a pagamento OPO100%

NOLEGGI	GIORNI DI NOLEGGIO	TARIFFA GIORNALIERA	IMPORTO
1	2	25 €	50 €
2	1	25 €	25 €
3	1	25 €	25 €
4	1	25 €	25 €
5	1	25 €	25 €
6	2	25 €	50 €
7	1	25 €	25 €
8	3	25 €	75 €
TOT GIORNI NOLEGGIO		12	TOTALE INCASSATO
			300 €
		FEE MENSILE OPO100%	30 €
		CANONE MENSILE VETTURA	270 €
		DIFFERENZA	0,00 €

Con soli 12 giorni di noleggio a 25€ la vettura per te è a COSTO ZERO!

LA TRIANGOLAZIONE

IL CLIENTE PAGA IL NOLEGGIO DIRETTAMENTE ALL'AUTORIPARATORE



Avrai, ormai, già capito da solo le potenzialità di questo servizio per la tua officina e so che sei pronto per inserirlo nella tua attività. Tuttavia, voglio ancora darti qualche informazione in più.

Grazie al servizio **OPO 100%**, ed in base alla tariffa da te scelta per la tua vettura, sarai in grado di **ripagarti pienamente il costo del servizio con il primo giorno di noleggio.**

IL RESTO DEI GIORNI È TUTTO GUADAGNO TUO!

Sia tu, che il tuo cliente, avrete poi la tranquillità di un servizio eccellente e la certezza di non correre rischi.

**Con soli 12 giorni
di noleggio a 25 euro,
la vettura per te
è a COSTO ZERO!**

Immagina come sarà poter finalmente offrire un servizio di qualità nella tua officina, dormendo sonni tranquilli grazie alle coperture assicurative e ad un'auto che si ripaga da sola!



NON SOLO PANDA

L'auto preferita scelta dagli autoriparatori è la FIAT PANDA, ma chi dice che deve essere così per tutti? Potresti, ad esempio, decidere di inserire vari segmenti di vetture sostitutive, per accontentare diverse fasce di clienti.

Ovviamente, in base alla differenza di categoria (A,B,C) di vettura, potrai noleggiare ad una tariffa giornaliera più adatta.

Pensa allora ad un cliente che entra nella tua officina per lasciarti l'auto in riparazione: sarà anche più invogliato a pagare il noleggio dell'auto sostitutiva se avrà la possibilità di scegliere tra diverse auto all'avanguardia!

**La differenza, infatti,
sta tutta nel servizio che offri!**

Metterai finalmente la tua officina nelle migliori condizioni per prosperare e sarai supportato in tutto e per tutto durante il cambio di mentalità verso cui ti stai avviando.

L'**OPO 100%**, infatti, non riguarda solo il farsi pagare il noleggio dell'auto sostitutiva, ma anche una serie di servizi aggiuntivi e paralleli di cui potrai beneficiare per utilizzare al massimo questa nuova opportunità! Tra questi, c'è anche...



IL POS WEB

Sarebbe riduttivo considerare l'OPO 100% solo come l'incasso del pagamento dell'auto sostitutiva. Per noi, infatti, è molto di più:

è una modifica radicale al proprio sistema lavorativo, è l'aprirsi verso la modernità del settore.

È lo stare all'avanguardia e non svendere il proprio servizio, così da essere sempre competitivo ed appetibile sul mercato. Per questo, abbiamo deciso di supportarlo con diversi strumenti per dare all'autoriparatore la miglior esperienza possibile e la migliore delle comodità.

Tra questi c'è sicuramente il **POS WEB**, di cui andiamo particolarmente fieri perché è lo strumento più innovativo presente sul mercato e un vero compagno di viaggio per l'**OPO 100%**.

Si tratta, infatti, della possibilità – non uso questa parola a caso, non è un obbligo, ma è estremamente consigliato – di **bloccare le franchigie ai clienti tramite un semplicissimo**

portale online, al quale sarai autorizzato ad accedere tramite le credenziali che ti forniremo.

Si tratta di uno strumento in più che SOS Automotive ti mette a disposizione per **TUTELARTI ancora di più**: una volta deciso il noleggio ed uscita la macchina...

... Potrai evitare ogni rischio ulteriore bloccando sulla carta di credito del cliente l'importo **di 500€ della franchigia della KASKO** ed ulteriori **250€ di franchigia dell'RCA**.

Quando il cliente, terminata la riparazione, ti riconsegnerà la tua auto sostitutiva e tu ne avrai constatato lo stato, potrai sbloccare il tutto!

Capisci quanto ti stiamo proteggendo e quanto crediamo nel nostro servizio **OPO 100%**? In aggiunta potrai anche addebitare la somma del noleggio direttamente sulla carta di credito del cliente.

**"IL POS WEB
È UN POS VIRTUALE
CHE POTRAI USARE
OVUNQUE TI TROVI"**

Accetta sia carte di credito che di debito, non è un pos fisico ma virtuale che potrai utilizzare sul tuo telefonino, tablet o computer ovunque ti trovi.

**“NESSUN COSTO FISSO
PER IL POS,
NÉ COMMISSIONI”**

Solitamente le banche non attivano questo servizio perché è esclusivo per noleggiatori/albergatori.

Noi, invece, te lo attiviamo senza costi fissi mensili per il pos, né commissioni sulle transazioni da parte della banca!

Sono così fiero di questo servizio volto a tutelarti che voglio presentartelo a 360°.



Ci tengo, infatti, a precisare che all'interno del **POS WEB** è previsto:

- **Una persona dedicata in ufficio:** si occuperà di tutta la parte relativa alle fatture e all'assistenza, per ogni genere di problema che potrai riscontrare durante il servizio;
- **Un portale gratuito:** dove potrai gestire il blocco ed il noleggio;
- **Il servizio di rinotifica multe:** per evitare di pagare contravvenzioni non tue;
- **Una licenza di noleggio SOS Automotive;**
- **Nessuna commissione sulle transazioni** (è un costo che ci accogliamo noi);
- **Nessun costo fisso di POS;**
- **Incasso totale del 100%;**

Tutto questo per **20 euro al mese in più!** SOS AUTOMOTIVE ha studiato questa soluzione per i meccanici e per i loro clienti.

Ed è una soluzione in grado di portare benefici ad entrambe le parti in causa...



LA FORTUNA NASCOSTA: IL PASSAPAROLA

È un dato di fatto: alla gente piace parlare. Spesso troppo, spesso a sproposito, ma soprattutto le persone amano parlare di cose appena scoperte, nuove ed innovative.

Quante volte, infatti, sei venuto a conoscenza di un fatto che non sapevi e non vedevi l'ora di dirlo magari a tua moglie, ad un amico, o ad un familiare?

La parola viaggia molto più veloce di un'auto da corsa!

E molto spesso **la parola diventa buona pubblicità gratuita!** Immagina che, da domani, inizi a dare il servizio di auto sostitutive nella tua officina.

Un cliente abituato a non riceverlo, vedendo tramite le tabelle questa improvvisa possibilità che offri, ne resterà sicuramente piacevolmente sorpreso e soddisfatto.

Un cliente soddisfatto non vede l'ora di elogiare un qualcosa o un qualcuno che lo ha trattato come si deve. Parlerà di te con chiunque conosca, e tu sarai il primo meccanico che verrà loro in mente quando dovranno portare l'auto a riparare.

Questo perché, avendo ascoltato la testimonianza del loro amico, si ricorderanno che **da te potranno avere un'auto sostitutiva e vivere finalmente il periodo della riparazione senza stress.**

Non sarai visto più come una sosta forzata o un fastidio: le persone non vedranno l'ora di portare la macchina all'interno della tua officina.

Grazie al passaparola generato dal tuo servizio di noleggio, sarai quindi in grado di ottenere molti più clienti che ti porteranno molti più guadagni da poter investire!

Un ritorno di immagine senza precedenti e, soprattutto, senza che tu faccia niente.

Oggi molto meccanici sono spaventati dal fare marketing per attirare nuovi clienti nella loro officina, convinti che sia solo una perdita di tempo.

L'auto sostitutiva è l'unico strumento che fa marketing al posto tuo attirando sempre più persone all'interno della tua officina.

Nella rubrica 'Intervista con il Convenzionato', vengono pubblicate le storie di molti autoriparatori che hanno deciso di affidarsi a SOS Automotive per risolvere le problematiche legate alle auto sostitutive. Situazioni, suggerimenti ed iniziative di carrozzerie e officine di tutta Italia che possono aiutare anche te.

Zeudy - OFFICINA BRAKES Convenzionato da Luglio 2020

"Abbiamo deciso di introdurre questo servizio un anno fa. Inutile dire che è stato un anno difficile, ma nonostante ciò le persone hanno comunque portato la loro vettura a riparare. Per noi, quindi, c'è stato lavoro e stando in una zona non servita bene dai mezzi, di certo un'auto sostitutiva è stata una scelta comoda per i nostri clienti, per mille motivi: per andare a prendere i bambini, fare la spesa... o anche solo per una giornata in caso di tagliando. Loro lasciano la macchina in officina tutto il giorno, ripartono con la vettura sostitutiva, e poi in serata riprendono la loro. Ovviamente, poi, è comoda anche e soprattutto per quelli che hanno lavori più importanti da 2-3 giorni"

"Spieghiamo ai nostri clienti che c'è la possibilità di noleggiare una vettura a pagamento, ad un costo specifico, ma a loro va bene perché è un servizio in più che offriamo e che pagano volentieri. Non si è mai lamentato nessuno, anzi."



Non facciamo mai eccezioni con nessuno. La macchina la pagano tutti. Abbiamo una Fiat Panda che è anche molto comoda, soprattutto per le famiglie, ma anche economica, perché consuma poco e al giorno chiediamo 25€ IVA compresa. Voglio consigliare il servizio ai colleghi: le persone sono contente e sono più invogliate a riparare l'auto, perché non hanno più il disagio della macchina e di dover restare a piedi."

OFFICINA BRAKES di ROMA

LA TRANQUILLITÀ: L'ORO DELL'OFFICINA

Nelle interviste con i nostri convenzionati è emerso che quello che cercano maggiormente i meccanici per la loro officina è la tranquillità.

Al giorno d'oggi, gestire le riparazioni e gli ordini è sempre più complicato. Nonostante gli interventi di natura breve, molte officine restano schiacciate e paralizzate dal carico di lavoro.

Questo perché, con la crisi del settore ed i ritardi nel reperire pezzi di ricambio, le tempistiche delle riparazioni finiscono necessariamente con il dilatarsi sempre di più.

A questo va aggiunto il fatto che sempre più persone portano l'auto a riparare sempre più spesso. Le macchine circolanti sono più vecchie e necessitano di manutenzione continua.

Un vero e proprio trambusto che, se da un lato può portare più guadagni, dall'altro può rischiare di far "perdere la bussola" ai meccanici.

In officina oggi si cerca la tranquillità: per gestire gli ordini, per lavorare, per mantenere ogni ingranaggio funzionante.



Per trovare la via d'uscita dall'ingorgo in cui rischia di restare bloccata la tua officina, l'auto sostitutiva è la scelta migliore.

Inserendo nella tua officina il servizio, infatti, potrai liberarti di più pensieri, organizzerai meglio gli interventi e potrai accontentare più clienti.

Potrai gestire i lavori in base alla disponibilità delle tue auto sostitutive, così non dovrai più rifiutare commissioni o riparazioni perché troppo indaffarato!

La salute della tua officina deriva anche da quanta tranquillità c'è al suo interno! Hai il dovere di metterla nelle migliori condizioni per prosperare!

Nella rubrica 'Intervista con il Convenzionato', vengono pubblicate le storie di molti autoriparatori che hanno deciso di affidarsi a SOS Automotive per risolvere le problematiche legate alle auto sostitutive. Situazioni, suggerimenti ed iniziative di carrozzerie e officine di tutta Italia che possono aiutare anche te.

**Claudio e Chiara
BATTERIE COLLESTRADA
Convenzionato da
Maggio 2020**



“L’auto di cortesia è molto, molto, funzionale PER IL LAVORO DI OFFICINA. Accontenti molti clienti e con il passaparola e la pubblicità i clienti ritornano ed aumentano sempre di più. Ci è capitato il caso di un cliente che aveva bisogno di assistenza stradale. L’abbiamo subito soccorso, lasciandoci la sua auto in riparazione e fornendogli all’istante l’auto sostitutiva. Il cliente ha tenuto l’auto sostitutiva per tutta la settimana, dato che gli serviva per andare a lavorare in centro a Firenze.

È stato contentissimo e al ritorno non ha battuto ciglio quando gli abbiamo detto il prezzo della riparazione e del noleggio dell’auto per una settimana. Anzi, ci ha ringraziato e ci ha detto che gli abbiamo fatto proprio un grande favore e dato un servizio ottimo. L’auto per noi è diventata vitale nel lavoro di officina, una cosa troppo troppo importante. Ci facciamo pagare le auto il giusto, 25€ al giorno. Così per noi non sono una spesa.”

BATTERIE COLLESTRADA di PERUGIA

LE MODALITÀ PER ATTIVARE L'OPO 100%

L'**OPO 100%** è il servizio di noleggio con fattura che ti permette di incassare il **100%** dell'importo giornaliero di noleggio stabilito con il tuo cliente per la tua vettura sostitutiva. Utilizzando i moduli di noleggio di SOS Automotive potrai beneficiare della cosiddetta "**TRIANGOLAZIONE**": sarai autorizzato da un regolare contratto di collaborazione ad incassare a nome e per conto nostro ed incassare il 100% dell'importo del noleggio.

Al termine di ogni noleggio:

- Tu incassi l'importo di noleggio pattuito;
- Stampi una pre-fattura dal portale di noleggio per il tuo cliente;
- Emetti una fattura di provvigioni a SOS AUTOMOTIVE pari all'importo incassato;
- Noi ci occuperemo di emettere la fattura di noleggio per il tuo cliente.

L'attivazione del servizio è possibile in diversi modi, in base alla tipologia di contratto e alla modalità di pagamento scelta.

ATTIVAZIONE OPO 100% SU NUOVI CONTRATTI

Attivazioni disponibili su nuovi contratti, si dividono in due tipologie:
"OPO IN RENT" e "OPO FUORI RENT":

1. OPO IN RENT: indica che è possibile inserire il pagamento del servizio all'interno del canone mensile dell'auto, questo ti consentirà di avere 3 vantaggi:

- pagamento dilazionato mensilmente;
- un unico pagamento mensile canone auto + servizio OPO;
- unica fattura a fine mese.

Questo prodotto è attivabile solo su nuovi contratti di flotta LEASYS, al costo di **30€ + iva AL MESE** inserito all'interno del canone di noleggio mensile della vettura.



2. OPO FUORI RENT: indica che il servizio è attivabile su tutte le nuove vetture a prescindere da flotta e durata, mediante un contratto di convenzione del servizio.

Questa tipologia prevede 2 modalità di pagamento separate dal canone di noleggio.

OPO FUORI RENT



CANONE VETTURA MENSILE



FATTURA NET



SERVIZIO OPO 100%



FATTURA OPO 100%

A) Pagamento in un'unica soluzione: al costo di **20€ + iva AL MESE** per N° MESI di contratto da eseguire tramite bonifico bancario.

Pagamento in unica soluzione esempio su contratto di 48 mesi

Durata del contratto	Importo mensile Opo 100%	Totale
48 mesi	20€ + iva	960€ + iva

Esempio: nella tabella è riportato l'esempio di una vettura a noleggio lungo termine per 48 mesi con pagamento anticipato a parte del servizio OPO 100% al prezzo scontato di 20€ al mese + IVA, per un totale di 960€ + IVA per tutta la durata del contratto.

B) Pagamento rateale annuale: prevede il pagamento anticipato di anno in anno al costo di **30€ + iva AL MESE**. Il primo pagamento viene calcolato dal mese successivo della MAD (messa a disposizione della vettura) fino al termine dell'anno corrente, mentre i pagamenti successivi saranno per l'annualità intera + il saldo dei mesi restanti.

Pagamento rateale annuale esempio su contratto di 48 mesi

I anno	Dal mese successivo alla MAD (es giugno 2023)	a Dic. 2023	30€ x 6mesi = 180€
II anno	da Gennaio 2024	a Dic. 2024	30€ x 12mesi = 360€
III anno	da Gennaio 2025	a Dic. 2025	30€ x 12mesi = 360€
IV anno	da Gennaio 2026	a Dic. 2026	30€ x 12mesi = 360€
V anno	da Gennaio 2027	a SCADENZA (es giugno 2027)	30€ x 6mesi = 180€

Esempio: nella tabella è riportata la simulazione del pagamento rateale annuale in caso di MAD a giugno 2023 il pagamento anticipato dell'annualità in corso prevede il calcolo da luglio 2023 fino a Dic. 2023 per un totale di 180€ (30€x6mesi). In caso di rinnovo del servizio entro il 31 gennaio 2024 si deve saldare la rata annuale del secondo anno al costo di 360€ (30€x12mesi) e così via, fino al termine della scadenza del contratto.

ATTIVAZIONE OPO SU CONTRATTI ESISTENTI

Il servizio OPO 100% è attivabile anche su contratti in essere di vetture che hai già in flotta. Il servizio può essere attivato con la seguente modalità:

• **Pagamento in un'unica soluzione:** al costo di **30 € + iva al MESE per il NUMERO DEI RESTANTI MESI FINO ALLA SCADENZA DEL CONTRATTO**, tramite bonifico bancario*.

Durata del contratto	Importo mensile Opo 100%	Totale
18 mesi	30€ + iva	540€+iva

Esempio: nella tabella è riportato l'esempio di una vettura a noleggio lungo termine con contratto già attivo con attivazione del servizio OPO 100% con 18 mesi restanti.

*Tutti gli importi menzionati sono da intendersi IVA ESCLUSA

L'OPPORTUNITÀ DEL NOLEGGIO A PAGAMENTO

Voglio mostrarti con i numeri e dati alla mano la vera opportunità che il servizio **OPO 100%** può darti se unito ad un cambio di mentalità radicale. Nei giorni scorsi ho fatto visita ad un nostro convenzionato che ha preso la prima vettura con noi a maggio del 2019. Faccio un passo indietro per raccontarti cosa è successo prima che si affidasse a Sos Automotive. Come molte officine, i due titolari Marco e Roberto avevano inserito due vetture di proprietà come auto per i clienti, ma un giorno il figlio di un cliente a cui aveva prestato la vettura ha fatto un brutto incidente e si è cappottato distruggendo la macchina. Da quel giorno, la paura di veder l'azienda a gambe all'aria per colpa di un servizio dato male li ha portati ad una decisione: cambiare una volta per tutte. Fin da subito, passando ad una vettura a noleggio lungo termine, i due soci hanno voluto inserire il servizio **OPO 100%** decidendo di dare la vettura a pagamento.

Ad aprile del 2022 hanno aggiunto una seconda vettura e oggi sono molto contenti di poter accontentare i clienti e ripagarsi il costo del servizio. È proprio questo il segreto della molla per la tua officina: non vedere il noleggio a pagamento come guadagno, bensì come opportunità:

- per ripagarsi l'auto;
- inserire nuove vetture per accontentare sempre più clienti;
- organizzare meglio il lavoro;
- aumentare la visibilità e i guadagni.

Grazie al **report noleggi** e al **report costo veicoli**, facendo i conti, le vetture a Marco e Roberto costano in media 46,80€ al mese.

Report noleggi e costo veicoli dal 15/04/2019 al 31/12/2022

Numero	Serie	Stato	Tipo	Cedente	Targa	Importo pratica	GG Fattur.
83846	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	FW589EC	25	1
83983	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	FW589EC	40	2
84032	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	GJ864PY	60	3
85100	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	FW589EC	100	4
85684	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	GJ864PY	60	3
85826	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	FW589EC	40	2
88190	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	GJ864PY	100	4
88476	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	FW589EC	100	4
88892	W	F	OPO	Cliente utilizzatore	GJ864PY	25	1
TOTALE PRESUNTO						0	0
TOTALE EFFETTIVO						10.327,4	523,00
TOTALE GENERALE						10.327,4	523,00

**Convenzionato CONFORTI
Roberto&Marco e C. SNC**

REPORT COSTO VEICOLI **Convenzionato CONFORTI Roberto&Marco e C. SNC**

Dal	Modello	Targa	Costo		
16/05/2022	PANDA IBRIDA	GJ864PY	2.058,21	Tot. costo veicoli	€ 12.152,69
15/04/2019	PANDA	FW589EC	10.094,48	Incasso	€ 10.327,40
		TOTALE	12.152,69	Differenza	€ 1.825,29
				Costo mensile veicoli	€ 46,80

4) ADESSO TOCCA A TE: COSA SCEGLI DI FARE?

Ora che hai tutte le informazioni necessarie, la scelta è solo tua: inizierai davvero a sfruttare il noleggio a pagamento della tua auto sostitutiva o resterai fermo ad aspettare che arrivino tempi migliori senza far nulla?

Ormai avrai ben chiara la situazione e tutti i vantaggi del servizio **OPO 100%**. Ora sta a te prendere in mano il volante della tua officina e scegliere quale sia la strada più adatta.

DAVANTI HAI TRE POSSIBILITÀ:

- 1. Non fare niente e accontentarti;**
- 2. Iniziare ad offrire il servizio con un nostro competitor;**
- 3. Entrare nel mondo di SOS AUTOMOTIVE.**



1. NON FARE NULLA: se scegli di accontentarti della situazione attuale, continuerai a limitare la crescita della tua officina. Rischierai, con il passare del tempo, di perdere sempre più clienti venendo superato da una concorrenza sempre più agguerrita che offre servizi migliori. Questo perché, come abbiamo visto, il cliente sceglierà **SEMPRE** la soluzione più comoda, e il fatto che tu sappia fare un buon lavoro presto non basterà più.



2. INIZIARE AD OFFRIRE IL SERVIZIO CON UN NOSTRO COMPETITOR: continuerai a vedere l'auto sostitutiva come un costo perché non riuscirai ad ammortizzare il prezzo del canone mensile.

Per questo servizio, le altre aziende (che sono nostri competitor) possono arrivare a trattenerci una percentuale che va dal 15% al 20%, che in casi particolari può arrivare anche al 30%, di ogni singola fattura di noleggio emessa.

Questo vuol dire che, ad esempio, con 10 giorni di noleggio al mese, con una tariffa ipotetica di 20 euro, dovrai riconoscere all'azienda tra i 30 e i 60 euro al mese, cifra che salirà inevitabilmente se aumenterai i giorni di noleggio.



Inoltre, nessuno ti parlerà di crescita e di comunicazione, e verrai poco supportato: rischierai di vedere il tuo consulente solo ogni quattro anni, quando sarà il momento di rinnovare il contratto.

3. ENTRARE NEL MONDO SOS AUTOMOTIVE avrai a disposizione:

- Il servizio OPO;
- Il kit di tabelle per comunicare con i tuoi clienti;
- Il controllo dei tuoi noleggi ed incassi;
- Assistenza garantita;

Ma non è tutto!

Con **SOS AUTOMOTIVE**, avrai inoltre la garanzia **SODDISFATTO O RIMBORSATO**: entro **60 giorni dalla MAD (messa a disposizione)**, se non sei soddisfatto del servizio **TE LO RIMBORSIAMO!**

L'AUTO SOSTITUTIVA CHE FA FELICE IL TUO CLIENTE

NOLEGGIO OPO 100%

Il noleggio a pagamento
che ti fa incassare il 100%

SOS fattura al cliente
e tu incassi



Scopri come attivare
il servizio **inquadra**
il **QR CODE**

Iniziativa 2023
GARANZIA SODDISFATTI
O RIMBORSATI



Hai tempo 60 giorni dalla MAD
(messa a disposizione del veicolo), se non sei soddisfatto
del servizio ti rimborsiamo il 100%
dell'importo versato!

SOS AUTOMOTIVE Srl 06 9100119 www.sosautomotive.it



SEI PRONTO AD UN **CAMBIO DI MENTALITÀ** E A FAR PARTIRE LA SPIRALE DEI GUADAGNI NELLA TUA OFFICINA? AFFIDATI AI PROFESSIONISTI DI **SOS AUTOMOTIVE** PER FARLO!



Inquadra il QR CODE con il tuo smartphone ed inserisci i tuoi dati. Un consulente prenderà in carico la tua richiesta e si prenderà cura di te!

Oppure **CHIAMA SUBITO** il nostro servizio "RICHIAMAMI" attivo 24h/7 al numero verde

NUMERO VERDE
800 951 466

Lascia i tuoi dati nella casella vocale e verrai richiamato il prima possibile.



***“Vorrei accompagnare ogni mio
convenzionato attraverso un percorso
di crescita e guadagno costante”.***

Ti ringrazio. Spero di conoscerti presto!

***Un saluto,
Emanuele Zappa***



1^ edizione: febbraio 2023

LA MOLLA DELL'OFFICINA
www.sosautomotive.it

Copyright © 2023 SOS Automotive Srl
All rights reserved

1^a edizione
www.sosautomotive.it

